

时空科技预亏超6700万 前副董事长减持后又离婚分割股份

本报记者 陈雪波 卢志坤 北京报道

又一家上市公司股东离婚财产分割引发市场关注。时空科技(605178.SH)近期发

离婚前2个月刚减持1300万元

今年6月,杨耀华以集中竞价交易方式累计完成减持公司股份99.25万股,占公司总股本的1%,总金额1301.90万元,是其4年前年薪的52倍。

根据公司公告,时空科技持股5%以上股东杨耀华与周蕾已通过协议方式办理了解除婚姻关系手续,并就股份分割事项作出安排。根据杨耀华与周蕾签订的离婚协议,杨耀华拟将其持有的公司476.41万股股份,约占公司总股份的4.8%,分割至周蕾名下。若以时空科技8月6日收盘价13.52元/股计算,杨耀华分割给周蕾的股份市值约6441.03万元。

离婚是股东家事,本不足以引起投资者太大关注。但与时空科技近年来的业绩表现联系在一起,引发了外界关注。时空科技在2020年8月上市,发行价为63.31元/股,但在随后的4年时间里,公司股价一路下挫,到8月6日已跌至13.52元/股。与此同时,该公司上市后次年,净利润从上市首年的1.33亿元下滑至亏损1771.4万元,到2023年净利润亏损已达2.07亿元。

杨耀华是谁?在上市第一年的2020年,杨耀华仍是时空科技的副董事长,当时他从时空科技获得的年度报酬是24.75万元。不

布公告称,该公司持股5%以上股东杨耀华与周蕾已通过协议方式办理了解除婚姻关系手续,杨耀华拟将其持有的公司476.41万股股份(约占公司总股份的4.8%)分割

过,上市后第二年年底,杨耀华就已经离任,此后只以时空科技第二大股东的身份出现在公司财报里。在离婚之前,杨耀华持股12%,是仅次于时空科技董事长宫殿海的第二大股东。

杨耀华的股份减少并不是首次。今年6月,杨耀华以集中竞价交易方式累计完成减持公司股份99.25万股,占公司总股本的1%,总金额1301.90万元,是其4年前年薪的52倍。

本次离婚事件的女主人公周蕾也曾出现在时空科技2020年财报里,当时,周蕾是时空科技的担保人之一。4年后,通过离婚分割股份的方式,周蕾从担保人华丽变身成为了时空科技的第三大股东。不过,周蕾与杨耀华离婚分割股份并没有按照平等原则分割杨耀华12%股份的一半,而是只分割走4.8%,恰好在5%之下,这个比例的信息披露要求更为宽松。

上海汉联律师事务所律师宋一欣告诉记者,即使是新获得股份低于5%,通过离婚分割股份的股份过方同样需要和其他大股东

至周蕾名下。

时空科技在接受《中国经营报》记者采访时表示,股东个人婚姻状况变动,不会影响到公司的正常经营。记者注意到,时空

一样遵守股东减持相关规定。不过,持股5%以上的投资者在短线交易和股权变动方面还是会有更多的限制。

《中华人民共和国证券法》规定,持有5%以上股份的股东,将其持有的该公司的股票或者其他具有股权性质的证券在买入后六个月内卖出,或者在卖出后六个月内又买入,由此所得收益归该公司所有,公司董事会应当收回其所得收益。但如果持股在5%之下就没有这项要求。

此外,投资者持有上市公司已发行的有表决权股份达到5%后,其所持该上市公司已发行的有表决权股份比例每增加或者减少5%,应当进行报告和公告,这是出于上市公司收购限制方面的考虑。同样的,持股5%之下也没有这个要求。

按照《上市公司股东减持股份管理暂行办法》相关规定,因离婚、法人或者非法人组织终止、公司分立等导致上市公司大股东(持股5%以上股东统称)减持股份的,股份过出方、过入方应当在

科技在2020年上市后很快跌破发行价,上市后公司净利润连续下跌,在2023年净利润亏损2.04亿元。

此前,该公司发布的2024年半年业绩预告显示,时空科技预计今年上半年归母净利润亏损超过6700万元。



时空科技预计,受宏观经济及行业因素影响,今年上半年亏损超过6700万元。

视觉中国/图

股票过户后持续共同遵守本办法关于大股东减持股份的规定。该管理办法对大股东减持股份作出了较多约束。

有业内人士分析指出,股东直接减持会增加市场流通股的供应量,可能引发市场对该股票未来走势的担忧,从而导致股价下跌。此外,减持行为还可能被市场解读为股东对公司未来发展前景的不看好,进一步加剧股价的波动。但离婚分割股份的行为本身并不直接反映股东对公司前景

的看法。相较于直接减持,其市场冲击可能更为温和,因为分割后的股份可能仍由同一方或相关方持有,并未立即增加市场流通股的供应量。

对于杨耀华离婚一事,时空科技回应记者表示,公司主要股东的个人婚姻状况变动,不会对公司的生产经营活动造成不利影响。同时,关于该股东的股份减持计划和进展,公司会严格按照相关法律法规及监管要求,及时、准确、完整地履行信息披露义务。

照明主业受冲击

时空科技预计2024年上半年的归母净利润亏损在6700万元—8200万元。

时空科技创立于2004年,主要经营景观照明、文旅夜游、智慧停车、智慧路灯等业务。记者从其官网了解到,该公司曾承担2019年北京世界园艺博览会、2021年北京环球度假区、2023四川宜宾白塔山风景区等景观照明工程。

不过,近年来,时空科技的照明业务受到较大冲击。

时空科技预计2024年上半年的归母净利润亏损在6700万元—8200万元。时空科技对业绩预亏解释称,公司收入规模较上年同期有所增长,但受宏观经

济及行业因素影响,业务毛利空间被压缩;地方财政及其他因素导致公司已施项目回款周期延长,根据会计政策计提的资产减值及信用减值损失直接影响公司利润;公司推进降本增效的经营措施,但固定成本支出及必要经营性支出压缩空间有限。

该公司2023年年报就曾提到,近几年,受宏观环境、地方财政等因素的影响,我国景观照明行业热度逐渐恢复理性,市场增速有所放缓。虽然政策端已出台措施来刺激文旅消费、夜间经济

等发展,但受政策传递时效性及需求重建复杂性等影响,行业修复仍需时间。

受业绩波动影响,时空科技的研发支出在缩减。今年一季度,该公司研发费用为212.96万元,不到去年同期454.85万元的一半。

今年4月19日,时空科技宣布将终止“信息化平台及研发中心建设项目”,将剩余8336.31万元募集资金永久补充流动资金。公司投建“信息化平台及研发中心建设项目”旨在提升公司内部运营效率和创新能力,降低公司管理成本

和资源损耗,项目本身并不直接产生经济收益。

记者了解到,上述项目已经投入4707.02万元,完成进度38.44%。终止已经大额投入的项目是否会造投资浪费?时空科技回复记者采访时表示,调整该项目的投入,是基于对当前宏观经济环境、行业发展趋势以及公司自身经营战略的综合考量后,所做出的审慎且合理的决策。此举能够进一步提升募集资金使用效率,优化公司财务结构,进而为景观照明、智慧城市

等主营业务的持续稳健发展提供更为坚实的资金保障和动力支持。

此外,时空科技在2023年公告的一项原定于补充流动资金,接近2.68亿元的定向增发,也于今年2月被该公司宣布终止。

在照明业务之外,时空科技也在探索停车业务的可能性。去年,该公司通过增资控股的方式获取了专注于停车业务的捷安泊交通科技(辽宁)有限责任公司的控股权,但停车业务尚未能够帮助时空科技走出亏损困境。

兆驰股份上半年海外营收占比继续提升 电视出货量居前列

本报记者 吴静 卢志坤 北京报道

兆驰股份(002429.SZ)近日披露的业绩报告显示,公司上半年实现营收、净利双增长。

根据其近日发布的财报,兆驰

LED产业链贡献超50%净利

财报显示,上半年,在多媒体视听业务稳步增长的同时,LED业务已成为兆驰股份第二增长曲线。报告期内实现25.84亿元营收,LED产业链的净利润贡献占比首次超过50%。

据了解,兆驰股份以电视ODM(自主设计制造)起步,于2011年从液晶电视向上游延伸,涉足LED封装和背光行业,由此进入LED领域。随后,公司向向上布局LED芯片产业、向下覆盖显示类封装和下游应用业务。

近两年,受国际地缘冲突、原物料上涨、通货膨胀等因素影响,消费电子市场需求疲弱,终端成品库存攀升,LED市场整体产值亦受到影响。2022年,兆驰股份LED业务营收下滑17.3%。

实际上,这并非兆驰股份一家企业所遇到的问题。在近日的机构调研中,兆驰股份表示,近年来,LED芯片企业纷纷进行经营模式和盈利模式的调整,以应对市场变

份上半年共实现营业收入95.2亿元,同比增长23.07%;对应归母净利润为9.11亿元,同比增长24.04%,但增速较去年同期放缓。

《中国经营报》记者了解到,上半年兆驰股份LED产业链净利润

化和提升竞争力。

这种调整使得行业内的企业更加关注长期可持续发展,而非短期的价格战。在低端产品领域,随着各企业完成短期生产经营目标并意识到价格战对公司的实际损伤,将不再通过降低价格来争夺市场份额,而是转向了提升产品质量和服务。

而在高端产品领域,各企业通过加大扩产和技术投入的力度,来提升高毛利产品的市场占有率。特别是Mini LED产品,由于其背光电视和显示器等高端应用领域的广泛应用,以及COB和MIP等先进技术的普及,不仅推动了产品需求的快速增长,还显著提升了企业的盈利能力。

据了解,去年面对终端需求尚未完全恢复,价格竞争加剧的情况,兆驰股份选择持续深化垂直产业链协同优势,LED产业链各环节向高附加值转型。公司于去年成

贡献占比超过50%,已成为第二增长曲线。其海外收入占比自去年来首次超过国内市场,今年上半年海外业务收入占比继续提升。行业数据显示,其电视出货量上半年居行业第二。

功进入三星供应链体系。当年,LED产业链收入达45.04亿元,同比增长19.13%,占营收比重为26.24%。

今年上半年,公司LED全产业链在产销量、技术、市场等方面均有突破。其中,兆驰半导体作为公司LED业务板块最主要的营收来源,上半年实现营收13.71亿元,净利润3.78亿元,已高于2023年全年净利润。

据了解,兆驰股份于2017年在江西南昌成立兆驰半导体,进入LED芯片行业,并先后投资建设了LED外延片及蓝绿光芯片项目、红黄光芯片项目,项目于2021年实现首次盈利。

此外,COB显示应用也在2024年上半年实现营业收入4.32亿元,净利润0.77亿元。据了解,点间距越小,COB的竞争优势越明显。目前,在P1.2及以下的市场,兆驰股份COB产品的渗透率已超过50%。

海外收入占比过半

财报显示,上半年,兆驰股份多媒体视听业务(包括智慧显示业务、视频网络业务以及光通信器件业务)实现营收69.36亿元,同比增长20.87%;营收占比高达72.86%。

智慧显示终端作为公司的基石业务,上半年电视、显示器等智慧终端出货量超540万台,同比增长约4%。其中,电视出货约508万台。

据了解,去年随着Mini LED背光电视成本降低、渗透率提升,兆驰股份电视ODM业务开始承接Mini LED电视整机的订单。

洛图科技数据显示,去年兆驰股份的电视ODM业务全年出货量约为1050万台,同比增长24.7%,在电视ODM工厂中出货量排名第三,并且是专业代工厂中涨幅最大的企业。今年上半年,其电视出货量位居行业第二。

今年4月底以来,红海冲突、外贸企业抢出口等多种因素导致海运价格上涨,欧洲、美洲航线的运价涨幅普遍在两位数,部分航线运价涨幅近50%。

受此影响,从国内LED显示龙头企业的业绩来看,今年一季度均出现不同程度下滑。兆驰股份也不例外,海运问题在短期内影响了公司的出货节奏,导致第一季度以北美为代表的海外区域市场订单缩减。

不过,今年2月份时,沃尔玛宣布收购Vizio,而兆驰股份作为ONN(沃尔玛自有电视品牌)最大的电视代工厂,也顺利进入

Vizio供应链,电视ODM业务表现在第二季度明显复苏。

公开数据显示,2023年全球LED显示屏市场规模保持了增长的态势,达到了约73亿美元,同比增长了5.1%,其中,中国市场规模为23.5亿美元,同比增长了1.5%,增长幅度不如预期。

但在海外市场,特别是北美、亚非拉等地区,LED显示屏市场规模则继续保持较高增长。在此情况下,海外市场已经成为中国显示屏行业的第二增长点。今年巴黎奥运会、美洲杯等体育赛事相继举办,海外市场需求再次受到激发。

兆驰股份同样重视对海外市场的布局,据了解,公司去年实现营收171.67亿元,同比增长14.23%。其中,境外地区实现营收94.31亿,同比增长42.01%,营收占比也由2022年的44.19%增至54.94%。

上半年,兆驰股份海外业务营业收入为53.21亿元,收入占比55.9%,占比继续提升。

值得一提的是,为进一步深化Local(当地)策略,兆驰股份正在建设越南新厂房。今年6月14日,兆驰股份公告称,公司拟以自有资金向全资子公司香港兆驰增资2400万美元(约1.7亿元);同时,香港兆驰拟出资2400万美元在越南投资设立越南兆驰并投建生产基地。

兆驰股份在近日的机构调研中指出,公司长期深耕北美,已形

业务招待费用剧增

“随着疫情管控放开,社会活动回归正常,公司业务逐渐恢复,由此导致2023年度管理费用较上一年度有所提升。”

时空科技被外界广泛关注,还因其财务差错历史。2023年9月9日,时空科技披露会计差错更正公告,对2023年半年度报告进行追溯调整。公司的抚州市项目实际账龄应为3—4年,对应坏账准备计提比例应为50%。因工作人员失误,公司在2023年半年度报告中将其账龄错列为2—3年,对应坏账准备计提比例为20%,导致坏账准备计提比例与实际存在差异。公司非独立董事王新才因信息披露违规被上海证券交易所上市公司管理部采取监管措施。

另外,记者查看该公司官网发布的2023年财务报告时留意到,报告中出现十余次与上下文无关联的“错误!未找到引用源”字样。这是否为报告编写错误?时空科技回应记者称,公司2023年年度报告上传的底稿文件不存在该问题。今年年报披露后,经调查发现部分上市公司公告文件存在上述“错误!未找到引用源”的问题,或因信息披露系统转换文件不兼容等技术因素引发。

与此同时,时空科技一些费用的快速增长同样令人关注。比如,2023年管理费用中的“业务招待费用”从上一期的185.09万元快速增加至846.87万元,增幅357.54%,为上市4年来花费最多的一年;差旅费用也从289.20万元快速增长到了708.28万元,增幅144.91%。总的来看,销售费用比上一期减少1055.24万元,且净利润为负,管理费用则比上一期增加了688.17万元。

大幅增长的“业务招待费用”主要用在哪些地方?对此,时空科技解释称:“随着疫情管控放开,社会活动回归正常,公司业务逐渐恢复,由此导致2023年度管理费用较上一年度有所提升,但整体在合理水平。”

成先发优势,并与战略客户建立了紧密合作。目前,南美及东南亚地区电视市场正在持续增长,在越南设立工厂可以助力公司实现海内外两大生产基地的战略布局,在抢抓南美及东南亚地区市场机遇的同时,又保证了全球供应链的稳定性,使得公司能够更便捷地服务于全球市场,进一步扩大了公司在全球市场的影响力。

不过,公司上半年净现金流为-7.19亿元,同比大幅下滑1018.44%,经营性现金流-5.72亿元。

记者就经营活动现金流净额较去年同期减少致电兆驰股份,其相关负责人表示,这主要受两方面因素影响:一是公司成功引入重要客户并实现订单的逐步放量,同时核心客户也保持了稳定增长,这使得公司电视ODM在手订单量非常充足。同时,公司为了应对北美市场的Q3旺季需求,按照订单需求采购了足量的面板,这一策略直接导致了经营活动现金流净额的减少。

二是智慧显示终端作为公司的基石业务,其海外收入占比相对较大,且海外业务账期相对较长。加之Q1为传统淡季,对公司的经营活动现金流入产生了一定的影响。

对于这些挑战,兆驰股份表示,公司依然通过积极的订单管理和供应链管理策略,确保了业务的稳定增长和市场份额的稳步提升。